

Папка 1

МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ СОБЕСЕДОВАНИЙ. ТАБЛИЦА А

СТРАТЕГИЯ	ЦЕЛЬ	ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
Закрытые вопросы Наводящие вопросы Альтернативные вопросы	<ul style="list-style-type: none"> • Получение фактических сведений в конкретной содержательной области • Получение ответов на конкретные вопросы 		
Открытые вопросы	<ul style="list-style-type: none"> • Получение большого объема информации по широкому кругу тем • Исследование восприятия ситуации клиентом 		
Поощрительные реплики Активное слушание	<ul style="list-style-type: none"> • Налаживание общения и демонстрация заинтересованности и озабоченности со стороны социального работника • Налаживание позитивных рабочих отношений с клиентом 		
Уточнение	<ul style="list-style-type: none"> • Оказание клиенту помощи в осознании своих собственных действий с целью добиться позитивных перемен и обеспечить его активное участие в процессе • Лучшее понимание социальным работником динамики семейных отношений, потребностей семьи и стоящих перед ней проблем 		
Обобщение Перенацеливание	<ul style="list-style-type: none"> • Недопущение ухода от темы собеседования • Оказание клиенту помощи в организации предоставляемой ему информации 		
Формулирование вариантов, рекомендаций, предложений	<ul style="list-style-type: none"> • Предложение клиенту нескольких альтернативных вариантов решения проблемы • Нацеливание клиента на позитивное действие 		
Конфронтация	<ul style="list-style-type: none"> • Подталкивание клиента к признанию своих проблем, чувств, действий в ситуациях, когда более мягкие формы воздействия оказались неэффективными 		